

SISTEM INFORMASI PEMBERIAN INSENTIF PADA TOKO MER FURNITURE CENTER SEMARANG DENGAN MENGUNAKAN METODE BERJENJANG

Peni Handayani¹

^{1,2}Universitas Dian Nuswantoro, Ilmu Komputer, Sistem Informasi

Jl. Nakula I No. 5-11, Semarang, 50131, 024 3517261

E-mail : neny.ndut@gmail.com¹

Abstrak

Toko MER Furniture Center Semarang merupakan toko yang bergerak dibidang penjualan retail. Dengan adanya sistem terkomputerisasi diharapkan mampu mendukung proses kerja yang ada didalam toko. Proses perhitungan dan pemberian insentif yang selama ini belum tersistem dengan baik, sehingga perolehan dan perhitungan yang selama ini berjalan sering terjadi kesalahan baik kesalahan dalam perhitungan jumlah insentif maupun kesalahan pada nama karyawan yang sebenarnya dapat mempengaruhi hak perolehan insentif pada setiap karyawan. Tujuan dalam penelitian ini adalah membuat sistem informasi pemberian insentif sehingga proses perhitungan dan pemberian insentif lebih terstruktur dan sistematis. Dari tujuan tersebut maka dibuatlah suatu rancangan model sistem, database serta rancangan sistem informasi yang dapat di implementasikan dalam pelaksanaan pemberian insentif yang ada. Metode dalam pemberian insentif yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode berjenjang, dimana metode berjenjang ini didasarkan pada acuan target penjualan per individu selama kurun waktu satu bulan, per nota penjualan yang ada serta total penjualan toko selama satu bulan. Sedangkan metodologi pengembangan sistem yang digunakan adalah metode Waterfall, yang meliputi tahapan analisis, desain, implementasi dan pemeliharaan. Hasil yang diperoleh dalam penelitian ini adalah sistem informasi yang dapat memudahkan dalam perhitungan insentif yang terstruktur dan sesuai dengan kinerja karyawan.

Kata Kunci: Sistem Informasi, Penjualan Retail, Insentif, Metode Berjenjang, Karyawan.

Abstract

Furniture Stores MER Center Semarang is a store that engaged in the sales retail. By using computerized system, it is expected that the system could support the work process in the store. The process of calculation and granting incentives for all this time has not systemized well, so, it makes the income and calculation going wrong. Either in the calculation in granting incentives or the name of workers who significantly affect the claim of incentives for each employees. The purpose of this research is to create information system of granting incentives so the calculation process and the granting incentives is more is structured and systematic. From the purpose above, then create design model of the system, database and also information system design that can be implemented in the existing implementation of incentives. This research using stepwise method, which is based on a sales target reference per individual for a period of one month, per bill of the existing sales and total sales of the store for a month. While the system development methodology used in this research is waterfall method, which includes the stages of analysis, design, implementation and maintenance. The results obtained in this research is information systems that make it easier in the calculation of incentives and in accordance with the employee's performance.

Keyword: *Information System, Sales retail, incentives, stepwise method, employees.*

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring dengan adanya perkembangan teknologi yang sangat pesat saat ini, membuat banyak instansi yang menggunakan sistem informasi dalam peningkatan usahanya. Dengan adanya sistem komputerisasi, maka dapat mendukung keberhasilan suatu perusahaan atau instansi dalam mendapatkan informasi yang tepat dan akurat demi kemajuan perusahaannya. Khususnya dalam proses input perhitungan perolehan insentif yang diterima oleh para karyawan. Tujuan dilakukan proses pemberian bonus terhadap karyawan-karyawan yang berkualitas adalah sebagai tanda ucapan terima kasih perusahaan atas dedikasi dan kinerja karyawan tersebut terhadap perusahaan[1]. Suatu perusahaan menetapkan adanya upah atau insentif untuk menghubungkan keinginan karyawan akan pendapatan finansial tambahan dengan kebutuhan organisasi akan peningkatan kualitas dan kuantitas kerjanya[2]. Insentif atau yang disebut juga FringeBenefit merupakan cara untuk mempertahankan karyawan organisasi (perusahaan) dalam jangka panjang[3].

Pemberian insentif yang selama ini diberikan dengan cara atau dengan metode berjenjang menurut total penjualan yang dicapai membuat para karyawan termotivasi untuk meningkatkan penjualan mereka. Maka dengan system yang terkomputerisasi dapat dibuat suatu system dalam perhitungan dan hak karyawan dapat terpenuhi dengan sebagaimana mestinya.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas maka dapat diambil rumusan masalah yaitu :

1. Bagaimana merancang Model Sistem Informasi Pemberian Insentif Pada Toko MER Furniture Center Semarang dengan menggunakan metode berjenjang
2. Bagaimana merancang Database pada Sistem Informasi Pemberian Insentif Pada Toko MER Furniture Center Semarang dengan menggunakan metode berjenjang
3. Bagaimana merancang Sistem Informasi Pemberian Insentif Pada Toko MER Furniture Center Semarang dengan menggunakan metode berjenjang

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

Adapun tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Membuat Model Sistem Informasi Pemberian Insentif Pada Toko MER Furniture Center Semarang dengan menggunakan metode berjenjang
2. Membuat Database pada Sistem Informasi Pemberian Insentif Pada Toko MER Furniture Center Semarang dengan menggunakan metode berjenjang
3. Membuat Sistem Informasi Pemberian Insentif Pada Toko MER Furniture Center Semarang dengan menggunakan metode berjenjang

Sedangkan manfaat dalam penelitian adalah perhitungan insentif dapat tersistem dan terstruktur dengan baik.

2. LANDASAN TEORI

2.1 Jenis - Jenis Insentif

Menurut Manullang (1981:141), tipe atau jenis insentif ada dua yaitu:

- a. Finansial insentif

Merupakan dorongan yang bersifat keuangan yang bukan saja meliputi gaji-

gaji yang pantas. Tetapi juga termasuk didalamnya kemungkinan memperoleh bagian dari keuntungan perusahaan dan soal-soal kesejahteraan yang meliputi pemeliharaan jaminan hari tua, rekreasi, kesehatan dan lain-lain.

b. Non finansial insentif.

Ada 2 elemen utama dari non finansial insentif, yaitu :

- Keadaan pekerjaan yang memuaskan yang meliputi tempat kerja, jam kerja, tugas dan rekan kerja.
- Sikap pimpinan terhadap keinginan masing-masing karyawan seperti jaminan pekerjaan, promosi, keluhan-keluhan, hiburan-hiburan dan hubungan dengan atasan.

2.2 Proses Pemberian Insentif

Menurut Harsono (1987 : 85) proses pemberian insentif dapat dibagi menjadi 2, yaitu :

- a. Proses Pemberian Insentif berdasarkan kelompok
- b. Proses Pemberian Insentif berdasarkan perorangan

Rencana insentif individu bertujuan untuk memberikan penghasilan tambahan selain gaji pokok bagi individu yang dapat mencapai standar prestasi tertentu. Sedangkan insentif akan diberikan kepada kelompok kerja apabila kinerja mereka juga

melebihi standar yang telah ditetapkan (Panggabean, 2002 :90-91).

Menurut Panggabean (2002:91) Pemberian insentif terhadap kelompok dapat diberikan dengan cara:

- a. Seluruh anggota menerima pembayaran yang sama dengan yang diterima oleh mereka yang paling tinggi prestasi kerjanya.
- b. Semua anggota kelompok menerima pembayaran yang sama dengan pembayaran yang diterima oleh karyawan yang paling rendah prestasinya.
- c. Semua anggota menerima pembayaran yang sama dengan rata-rata pembayaran yang diterima oleh kelompok.

2.3 Metode Insentif Berjenjang

Pentingnya pemberian insentif bagi karyawan adalah untuk meningkatkan semangat kerja para karyawan, agar terpacu untuk bekerja lebih keras dan meningkatnya loyalitas terhadap perusahaan. Adapun model atau metode yang dipakai oleh setiap perusahaan berbeda-beda dalam pemberian insentif untuk para karyawannya. Berikut ini merupakan pemberian insentif dengan metode berjenjang melalui konsep sebagai berikut :

1. Penjualan individu yang memenuhi target penjualan (setelah ppn atau dari netto penjualan yang dibagi dengan 1,1).
2. Penjualan kelompok atau penjualan sesuai dengan target toko atau target yang diperoleh oleh kelompok atau seluruh karyawan.

Insentif pada penjualan individu dibagi dua, meliputi :

- a. Insentif yang di dapatkan dari satu nota nilai penjualan netto yang telah

dibagi 1,1. Dengan rincian pemberiannya, meliputi :

- Penjualan senilai 1 juta – 2 juta insentif yang didapat 5.000
- Penjualan senilai 2 juta – 3 juta insentif yang didapat 10.000
- Penjualan senilai 3 juta – 5 juta insentif yang didapat 20.000
- Penjualan senilai 5 juta – 10 juta insentif yang didapat 25.000
- Penjualan diatas 10 juta insentif yang didapat 30.000 atau dilihat dari margin nilai penjualan.

b. Insentif yang didapatkan setelah target individu tercapai. Insentif sesuai target dibagi menjadi dua, yaitu :

- Target terpenuhi 100%

Target terpenuhi 100% adalah target yang diperoleh jika total pemenuhan target dapat tercapai dengan 100%. Dengan perhitungan

$$X = (a : 1,1) \times 0,25\%$$

Keterangan :

X = individu

a = total penjualan yang didapat perbulan

Misalkan :

X memiliki target yang ditentukan oleh perusahaan adalah 125.000.000 setiap bulannya. Kemudian pada bulan maret X mencapai penjualan Rp. 140.000.000,- maka dari total penjualan dibagi 1,1 maka diperoleh nilai penjualan netto sebesar Rp. 127.272.727,-. Setelah

itu dari penjualan netto tersebut dikalikan dengan 0,25% maka insentif yang didapatkan oleh X sebesar Rp. 318.181,-

- Target terpenuhi 90%

Target terpenuhi 90% adalah target yang diperoleh jika total pemenuhan target hanya dapat tercapai 90% dari target yang telah ditentukan. Dengan perhitungan

$$X = (a : 1,1) \times 0,125\%$$

Keterangan :

X = individu

a = total penjualan yang didapat perbulan

3. METODE PENELITIAN

Dalam melakukan pengembangan sistem, metode yang digunakan kali ini adalah metode pengembangan sistem *Waterfall* atau siklus hidup pengembangan sistem merupakan tahapan-tahapan pekerjaan yang dilakukan oleh analisa sistem dan programmer dalam membangun suatu sistem informasi.

Model ini melakukan pendekatan secara sistematis dan urut mulai dari level kebutuhan sistem lalu menuju ke tahap analisis, desain, implementasi, pengujian dan maintenance.

3.1 Analisis Kebutuhan

Proses menentukan permasalahan dan menghasilkan alternative pemecahan masalah dimulai dengan mengadakan penelitian terhadap eleme-elemen kebutuhan sistem yang bersangkutan dan mendefinisikan kebutuhan-kebutuhan tersebut dan menjabarkanya ke dalam panduan bagi pengembangan sistem ditahap berikutnya. aspek-aspek yang berkaitan berupa elemen-elemen yang berkaitan dengan sistem baik itu sumber daya manusia, prosedur kerja organisasi maupun beragam aspek lainnya, baik yang terkait secara langsung maupun tidak terkomputerisasi yang akan dibangun. fase ini merupakan fase yang sangat penting untuk mendapatkan gambaran utuh sistem guna pengembangan sistem bersangkutan ke dalam bentuk penerapan sistem yang berbasis komputerisasi.

3.2 Desain Sistem

Tahap setelah analisis dari siklus pengembangan sistem adalah desain sistem. Desain menggambarkan bagaimana suatu sistem dibentuk yang dapat berupa penggambaran, perancangan dan pembuatan sketsa. Tujuan dari desain sistem ini adalah memenuhi kebutuhan pemakai sistem serta memberikan gambaran yang jelas dan lengkap kepada pemrograman komputer dan ahli-ahli teknik lainnya yang terlibat.

3.3 Implementasi dan Pengujian Unit

Tahap implementasi sistem merupakan tahap meletakkan sistem supaya siap untuk dioperasikan. Tahap ini termasuk juga kegiatan menulis kode program dengan menggunakan bahasa pemrograman komputer yang telah ditentukan dalam tahap sebelumnya.

1. Tahap-Tahap Implementasi

Implementasi Sistem Terdiri atas :

a. Tahap Pengembangan

Pada tahap ini penulisan mempergunakan bahasa pemrograman untuk implementasi dari logika sistem yang dirancang. Bahasa pemrograman yang digunakan adalah Visual Basic.

b. Tahap Evaluasi

Untuk mengetahui adanya kesalahan pada logika yang dirancang maka penulis melakukan uji coba dan bila terjadi kesalahan dilakukan perbaikan. Tahap ini meliputi :

1. Pemilihan dan penelitian personil
2. Pemilihan tempat dan instansi perangkat keras
3. Pengetesan program
4. Pengetesan sistem

3.4 Pengujian Sistem

Setelah penulisan kode program lengkap berikutnya berupa pengujian atau test sistem. Pengetesan sistem termasuk juga pengetesan program secara menyeluruh. Pengetesan sistem ini adalah untuk memastikan bahwa elemen-elemen atau

komponen dari sistem telah berfungsi sesuai dengan yang diharapkan. pengujian dilakukan untuk mencari kesalahan-kesalahan atau kelemahan-kelemahan yang mungkin masih terjadi.

Sebelum program ditetapkan, maka program harus bebas terlebih dipeson untuk menentukan kesalahan-kesalahan yang mungkin dapat terjadi. Kesalahan dari program yang mungkin terjadi dapat di klasifikasikan dalam bentuk tiga kesalahan, yaitu:

1. Kesalahan Bahasa (Language Error)

Adalah kesalahan di dalam penulisan source program yang tidak sesuai dengan yang telah diinginkan.

2. Kesalahan Sewaktu Proses (Runtime Error)

Kesalahan yang terjadi sewaktu executable program dijalankan.

3. Kesalahan Logika (Logical Error)

Kesalahan dari logika program yang dibuat.

3.5 Perawatan/Maintenance

Fase ini merupakan fase perawatan terhadap sistem yang telah dikembangkan dan diimplementasikan. Cakupan fase ini berupa proses perawatan terhadap sistem yang berkaitan dengan perawatan berkala dari sistem maupun proses terhadap perbaikan sistem manakala sistem menghadapi kendala dalam operasionalnya akibat masalah teknis dan non teknis yang tidak terindikasi dalam proses pengembangan sistem. Proses maintenance ini juga meliputi upaya-upaya pengembangan terhadap sistem yang telah dikembangkan sebelumnya dalam

menghadapi mengantisipasi perkembangan maupun perubahan sistem bersangkutan

Setelah semua sistem terselesaikan, maka sistem membutuhkan perawatan supaya sistem dapat berjalan dengan baik dan data dapat tersimpan lebih aman, yang perlu dilakukan untuk merawat sistem adalah:

1. Back Up Secara Periodik

Back Up data ini dapat dilakukan dengan cara menyimpan ulang data pada disket atau pada CD. Data yang harus di back up misalnya data suku cadang masuk dan suku cadang keluar, dan mungkin dapat dilakukan satu bulan sekali.

2. Indeks Ulang (posting)

Indeks ulang ini dapat dilakukan dengan cara pengurutan data sesuai dengan yang diinginkan (urutan nomer, alphabet, urutan tanggal).

3. Updating Database

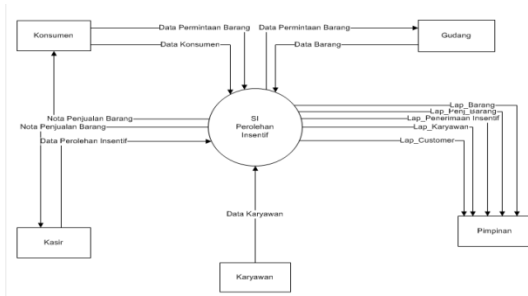
Updating database dilakukan jika dalam proses ini akan ditambah sistem baru, misalnya dalam sistem hanya terdapat delete, Add, kemudian disesuaikan dengan kebutuhan ditambah field yang berfungsi untuk pencarian.

4. Menghapus data yang sudah tidak terpakai

Karena kapasitas komputer terbatas, maka untuk data-data yang sudah tidak terpakai harus dibuang.

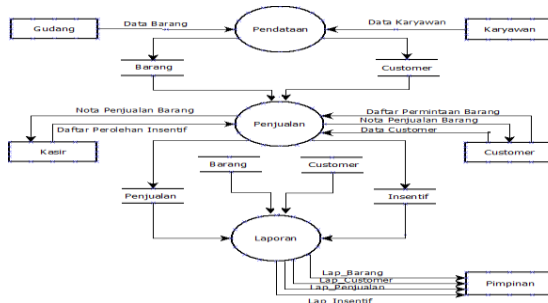
4. ANALISIS DAN IMPLEMENTASI

4.1 Context Diagram



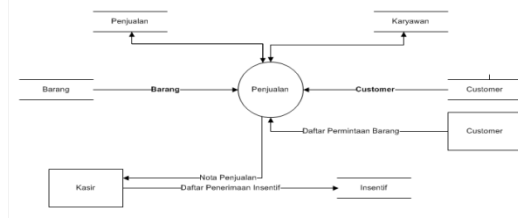
Gambar 4.1 : Context Diagram

4.2 DFD Level 0



Gambar 4.2 : DFD Level 0

4.3 DFD Level 1 Perolehan Insentif



Gambar 4.3 : DFD Level 1 Perolehan Insentif

4.4 Menu Utama



Gambar 4.4 : Tampilan Menu Utama

4.5 Data Penjualan

Gambar 4.5 : Tampilan Data Penjualan

4.6 Data Insentif

Gambar 4.6 : Tampilan Data Insentif

4.7 Laporan Data Penjualan



MER Furniture Center Semarang

Kode Nota	Tanggal	Nama Customer	Kode Produk	Nama Produk	Nama Karyawan	Qty	Harga
DPK 1990	6/12/2014	Raka	SFA-L-DNL-	Sofa L Deniv Black	Herlinda	1	3900000
DPK 1990	6/12/2014	Raka	MAT 160	Matras uk.160	Herlinda	1	1690000

Gambar 4.7 : Tampilan Laporan Penjualan

4.8 Laporan Data Insentif



MER Furniture Center Semarang

Tanggal	Kode Nota	Nama Karyawan	Nama Customer	Nilai Penjualan	Nilai Insentif
5/7/2014	DPK 8680	ALVIN	Chelsea	Rp 2.250.000	Rp 10.000
Total Penjualan				Rp 2.250.000,00	
Total Insentif Per Nota				Rp 10.000,00	
Total Insentif Per Individu				Rp 0,00	
Grand Total Insentif Perbulan				Rp 10.000,00	

Gambar 4.8 : Tampilan Laporan Data Insentif

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dari bab-bab , maka dapat diambil beberapa kesimpulan yaitu :

1. Sistem yang dibuat dapat mempermudah bagian kasir dalam perhitungan insentif.
2. Memudahkan dalam mencari jumlah stok barang yang ada di gudang,
3. Aplikasi ini dapat membantu dalam melakukan transaksi penjualan, pemberian reward untuk karyawan

terbaik dan dapat menyimpan data customer sehingga pengelola dapat memanfaatkan data yang telah ada menjadi informasi yang berguna bagi kemajuan perusahaan.

5.2 Saran

Dengan melihat permasalahan yang ada pada Toko MER Furniture Center Semarang serta dari hasil analisis, maka yang dapat penulis dapat memberikan saran sebagai berikut :

1. Untuk menjaga existensi dari aplikasi ini maka perlu diadakan perawatan agar aplikasi ini dapat berjalan dan digunakan sebagaimana mestinya.
2. Dengan adanya sistem yang ada bisa di kembangkan lagi melalui web sehingga bisa di akses setiap saat.
3. Sistem yang ada dapat dikembangkan untuk system pendukung keputusan kinerja karyawan.

DAFTAR PUSTAKA

[1] Pribadi,Didie Nanda. "*Sistem Pendukung Keputusan Pemberian Reward Kepada Karyawan Menggunakan Metode Perbandingan Ekponensial*", 1

[2]<http://miredboyz.blogspot.com/p/kompensi-karyawan.html>, 24 maret 2014

[3]<http://serewax.blogspot.com/2012/11/ekonomi-23.html>, 24 maret 2014

[4]<http://jurnal.sdm.blogspot.com/2010/01/insentif-definisi-tujuan-jenis-proses.html>, 15 maret 2014

[5]http://id.wikipedia.org/wiki/Visual_Basic, 15 maret 2014

[6] Sujatmoko, Koko, "Pengaruh Insentif terhadap Peningkatan Prestasi Kerja Karyawan Pada Departemen Operasional Pemasaran di Dunkin' Donuts Cabang Arteri Jakarta" : 14